

**act!**<sup>TM</sup>

# Act! in der Cloud ist der Schlüssel zur „wettbewerbsorientierten Zusammenarbeit“

Act! ist bestens bekannt für die Produktivitätsverbesserungen, die es Unternehmen bringt. Durch den Umstieg von der Desktop- auf die Cloud-Version stellte MGA, Inc., ein Beratungsunternehmen für Gewerbeimmobilien, jedoch fest, dass Act! auch die Zusammenarbeit im Team um ein Wesentliches verbesserte.



„Die Cloud-basierte Version von Act! fördert ein Arbeitsumfeld, das stärker auf der Zusammenarbeit beruht. Wenn heute jemand sieht, dass ein Kollege mit einem potentiellen Kunden in Kontakt ist oder ihn im Blick behält, und er wertvolle Insiderinformationen hat, dann gibt er diese weiter.“

**Brian Pashkoff**

Geschäftsführender Direktor von MGA

**Der in Washington, D.C., ansässige Immobilienberater MGA, Inc. hilft Unternehmen und anderen Organisationen, Strategien für gewerbliche Immobilien zu entwerfen und umzusetzen.**

Zu den Kunden von MGA zählen neben Finanzdienstleistern und Technologieunternehmen auch Non-Profit-Organisationen, Verbände, Anwaltskanzleien und öffentliche Auftraggeber. Im Laufe der Jahre hat die Firma eine umfangreiche

Kontaktdatenbank aufgebaut, die sie mit Hilfe von Act! verwaltet und erweitert.

„In erster Linie entschieden wir uns für Act!, weil wir ein CRM-System wollten, mit dem wir Interessenten und Kunden besser verstehen, nachverfolgen und qualifizieren konnten – ohne uns mit einer Unmenge unwesentlicher Funktionen herumschlagen zu müssen“, so Brian Pashkoff, geschäftsführender Direktor von MGA. „Act! ermöglicht uns genau das, und deswegen zogen wir Act! anderen Lösungen von Microsoft® oder Salesforce® vor.“

Act! lieferte den Managern vom ersten Tag an ein genaues Bild dessen, mit wem die Berater gerade in Kontakt waren. Da jedoch alle Benutzer mit der Desktop-Version von Act! arbeiteten, wurde auf jedem Computer eine separate Datenbank erstellt. Es gab also keine zentrale „Informationsquelle“ bezüglich Kunden und Geschäftsabschlüssen, die für alle Mitarbeiter zugänglich und gemeinsam nutzbar war.

## Kein doppelter Aufwand mehr

Dies konnte dazu führen, dass mehrere Mitglieder des sechsköpfigen Teams mit derselben Person über dasselbe Geschäft sprachen und daher unnötige Arbeit verrichteten. „Dies schien mir keine gute Nutzung der Zeit zu sein“, so Pashkoff.

MGA beschloss daher, zu einer Cloud-basierten Version von Act! zu wechseln. Nun können alle Benutzer auf eine zentrale Datenbank zugreifen, in der jeder Kontakt in Echtzeit aktualisiert wird.

Da doppelter Aufwand vermieden wird, verbesserte dies auf der Stelle die Effizienz und Produktivität der Berater.

„Und da sich alle bereits bestens mit Act! auskannten, war der Umstieg auf das neue System überhaupt kein Problem“, so Pashkoff.

„Wir unterteilen unsere Interessenten in Gruppen, die dann von verschiedenen Mitgliedern des Teams angesprochen werden“, erklärt Pashkoff.

Dies lässt uns nicht nur produktiver arbeiten, sondern verhindert auch, dass wir potentielle Kunden durch wiederholte Anrufe verärgern oder abschrecken.

„In erster Linie entschieden wir uns für Act!, weil wir ein CRM-System wollten, mit dem wir Interessenten und Kunden besser verstehen, nachverfolgen und qualifizieren konnten – ohne uns mit einer Unmenge unwesentlicher Funktionen herumschlagen zu müssen.“

**Brian Pashkoff,**  
Geschäftsführender Direktor von MGA

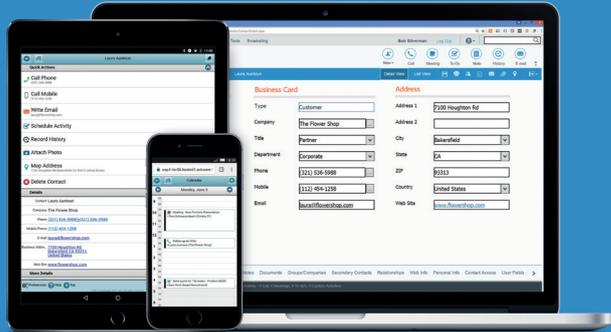


## Eine viel intensivere Zusammenarbeit

Die größte Änderung machte sich jedoch in einem anderen Bereich bemerkbar: der Zusammenarbeit. „Hier hat der Umstieg auf die Cloud wirklich viel bewirkt“, so Pashkoff.

„Als jeder Mitarbeiter seine eigene Datenbank hatte, konnte dies zu einem regelrechten Konkurrenzkampf führen. Die Desktop-Version machte alle sehr konkurrenzbetont. Natürlich wollen wir, dass unsere Berater wettbewerbsorientiert arbeiten, aber nicht, dass sie sich gegenseitig ‚ausnutzen‘. Früher wurden Dinge daher manchmal unterschlagen und es gab nicht so viel Informationsaustausch“, erzählt Pashkoff.

„Wenn heute allerdings jemand sieht, dass ein Kollege mit einem potentiellen Kunden in Kontakt ist oder ihn im Blick behält, und er wertvolle Insiderinformationen hat, dann gibt er diese weiter. Act! in der Cloud fördert ein Arbeitsumfeld, das stärker auf der Zusammenarbeit beruht, auch wenn der Wettbewerb nach wie vor wichtig ist.“



## Ergebnisse

- Act! hat die Zusammenarbeit innerhalb des Unternehmens bedeutend verbessert. Informationen über Kunden und Geschäftsabschlüsse werden an andere weitergegeben und doppelter Aufwand wird vermieden.
- MGA entschied sich für Act!, weil es ein CRM-System wollte, mit dem die Berater einen Einblick in die Kundensituation gewinnen und den Fortschritt von Geschäften nachverfolgen konnten, ohne von unnötigen oder unwesentlichen Funktionen abgelenkt zu werden.
- Da sich die Desktop- und die Cloud-Version so ähnlich sind, verlief der Umstieg absolut problemlos – die Benutzer waren bereits mit Act! und seiner Funktionsweise vertraut.

## Kontaktieren Sie uns:

Deutschland:	069 643 508 433	Südafrika:	0105 003 672
USA:	866 873 2006	Frankreich:	09 75 18 23 09
Australien:	1300 724 327	Belgien:	078 483 840
Irland:	0766 801 364	Großbritannien:	0845 268 0220
Schweiz:	043 508 2364		

[vertrieb@swiftpage.com](mailto:vertrieb@swiftpage.com)

[www.act.com/de](http://www.act.com/de)

